



วิทยากร

อ.ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

การศึกษา

- Mini Master in HR Management (Faculty of Economics) : Chulalongkorn University
- Master of Business Administration M.B.A. for Smart Managers Ramkhamhaeng University

ประสบการณ์ทำงาน

- ประสบการณ์การสอนและบรรยายกว่า 10 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ การบริหารจัดการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ ไทโยต้า ธนาคารกสิกร ฯลฯ

ตำแหน่งปัจจุบัน

- วิทยากรผู้เชี่ยวชาญการบรรยายให้กับสถาบัน SoftLogic Center บรรยายทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน
- เป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทชั้นนำต่าง ๆ
- ผลงานการเขียนหนังสือ: SALES 2 (กลยุทธ์การขายในปัจจุบัน)

หลักสูตรอบรมด้านที่มีความเชี่ยวชาญ

- หลักสูตรการขาย (Sales Innovation)
- หลักสูตรการตลาด (Marketing)
- หลักสูตรการบริการ (Service)
- หลักสูตรการบริหารจัดการ (Management)
- หลักสูตร Team Building (Motivation)

หลักสูตรอบรมด้านการขายและการตลาด

- หลักสูตรนักขายที่ปรึกษา (Consultative Selling)
 - หลักสูตรการขายแบบ Relationship
 - หลักสูตรการจัดการปัญหาด้านการขาย
 - หลักสูตรเทคนิคการเจรจาต่อรอง
- หลักสูตรการบริหารการขายในชีวิตประจำวัน
 - หลักสูตรนักออกแบบกลยุทธ์การขาย
 - หลักสูตรการสร้างการพัฒนาการขายด้วยตนเอง
 - หลักสูตร 7 Effective Selling Skills
 - หลักสูตรเทคนิคปิดการขายอย่างเขียน
 - หลักสูตรบุคลิกภาพนักขายมืออาชีพ
 - หลักสูตรทักษะการออกบูทขายอย่างสร้างสรรค์
 - หลักสูตรเสริมสร้าง มารยาททางธุรกิจ เพื่อก้าวสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ
 - หลักสูตรบุคลิกภาพการสื่อสารและการยอมรับ กฎแห่งความสำเร็จในงานขาย
 - หลักสูตร ผู้บริหารงานขายหน้าร้านมืออาชีพ
 - หลักสูตรพัฒนามุมมองการขายและบริการ' สู่การเป็นสุดยอด "นักขายที่ประสบความสำเร็จ"
 - หลักสูตรพนักงานขายหน้าร้านมืออาชีพ
 - หลักสูตรการเจรจาต่อรองสู่ความเป็นมืออาชีพของนักขาย
 - หลักสูตรเพิ่มศักยภาพทีมขายด้วย กลยุทธ์การบริหารทีมขาย
 - หลักสูตรการวางแผนการขาย เทคนิคเพิ่มประสิทธิภาพให้กระบวนการขายของคุณ
 - หลักสูตรเพิ่มศักยภาพและพัฒนาทักษะการนำเสนอ สู่การเป็นผู้นำทีมขายที่มีประสิทธิภาพ
 - หลักสูตรเทคนิคการรักษาฐานลูกค้า
 - หลักสูตรกลยุทธ์การหาและบริหารลูกค้าใหม่
 - หลักสูตรศิลปะการค้นหาคำตอบความต้องการของลูกค้าและตั้งใจเพื่อการนำเสนอ
 - หลักสูตร "การตลาด" เครื่องมือที่ไม่ควรมองข้ามของนักขายยุคใหม่
 - หลักสูตรศิลปะ "การบริหารทีมขาย"
 - หลักสูตรศิลปะการสร้างอิทธิพลเหนือลูกค้าสำหรับนักขายมืออาชีพ
 - หลักสูตร กฎแห่งความสำเร็จในอาชีพการขาย
 - หลักสูตรเทคนิคการนำเสนอขายสินค้าและบริการ ให้ได้ทั้งยอดขายและตรงใจลูกค้า
 - หลักสูตร Customer Relationship Management : CRM : For Marketing and Sales
 - หลักสูตร การบริหารวางแผนการขาย
 - หลักสูตรการวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
 - หลักสูตรบริหารความกดดันจากลูกค้า - Customer Complaint Management
 - หลักสูตรเทคนิคการต้อนรับและการขายแบบเห็นผล
 - หลักสูตรเปิดและปิดการขายด้วยทักษะด้านจิตวิทยา
 - หลักสูตร กลยุทธ์คิดต่างเพื่อเปิดตลาดได้อย่างน่าอัศจรรย์ Blue Ocean Strategy
 - หลักสูตร การสื่อสารการตลาดอาวุธของนักขายยุคใหม่ Marketing Communication
 - หลักสูตรการสร้าง Brand Loyalty for Personal Selling
 - หลักสูตรการวางแผนการขายและควบคุมทีมขาย
 - หลักสูตรนักออกแบบกลยุทธ์การขาย
 - หลักสูตรหลักการตลาด Marketing
 - หลักสูตรการสื่อสารการตลาด Marketing Communication
 - หลักสูตรการสร้างแบรนด์
 - หลักสูตร CRM

หลักสูตรอบรมด้านการบริการ

หลักสูตรเทคนิคการบริการที่เป็นเลิศ

- หลักสูตรการสร้างกระบวนการ Service Mind
- หลักสูตรการจัดการกับข้อร้องเรียน
- หลักสูตรการสร้าง Service Story ในการบริการ
- หลักสูตรการจัดการอารมณ์และความเข้าใจในการบริการ
- หลักสูตรการแสดงและควบคุมท่าทางในการให้บริการ
- หลักสูตรเทคนิคการบริการที่เป็นเลิศ
- หลักสูตรการสร้างกระบวนการ Service Mind
- หลักสูตรการจัดการกับข้อร้องเรียน
- หลักสูตรการจัดการอารมณ์และความเข้าใจในการบริการ Call center
- หลักสูตรการแสดงและควบคุมท่าทางในการให้บริการ Service Action
- หลักสูตรการสร้าง Service Story ในการบริการ
- หลักสูตรครอบครองใจลูกค้าด้วยการบริการที่ตรงใจ Beyond Customer Expectation
- หลักสูตร The Best Service mind for Customers สดุดีการบริการด้วยใจต่อลูกค้า

แสดงออกต่อลูกค้า

- หลักสูตร After Sale Service
- หลักสูตร Service Management บริหารการบริการอย่างมีประสิทธิภาพ
- หลักสูตร สร้างกลยุทธ์การบริการเพื่อกระตุ้นยอดขาย
- หลักสูตร Up Your EQ for Service Excellence
- หลักสูตร Customer Centric กับพัฒนาการบริการอย่างยั่งยืน
- หลักสูตร Service Innovation
- หลักสูตร การทำ CRM เพื่อภาพลักษณ์และการจดจำเพื่อบอกต่อ
- Service for Advantage พัฒนาการบริการให้เหนือระดับ
- หลักสูตรการบริหารจัดการตนเองและเวลาให้เกิดคุณค่า

หลักสูตรอบรมด้านการบริหารจัดการ

- หลักสูตรการเตรียมความพร้อมสู่การบริหาร
- หลักสูตรการสร้างศรัทธาที่มากกว่าคำว่าเจ้านาย – ลูกน้อง
- หลักสูตร Good Manager (TEAM WORK)
- หลักสูตรพัฒนาผู้บริหารด้วย (POSDCORB)
- หลักสูตร Leadership NO BOSS
- หลักสูตรกลยุทธ์การคิดต่อยอดเชิงบริหาร
- หลักสูตรกลยุทธ์การคิดเชิงสร้างสรรค์

หลักสูตรอบรม Team Building

- หลักสูตรละลายพฤติกรรมให้เกิดจิตสำนึกรักพวกพ้อง
- หลักสูตรสร้างความรู้สึกร่วมกันก้าวไปพร้อมกันกับองค์กร
- หลักสูตรการสร้างแรงบันดาลใจและจิตสำนึกรักองค์กร
- หลักสูตร Positive Thinking

ตัวอย่างลูกค้าที่เชิญบรรยาย

องค์กรที่ร่วมงาน



ด้านการขายและการตลาด



TOYOTA

บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด

โครงการจัดการฝึกอบรมในหลักสูตรการขายและการตลาด รวมทั้งทักษะการนำเสนอให้กับ
พนักงานขาย หัวหน้าพนักงานขาย และผู้บริหาร ในปี 2552-ปัจจุบัน

- หลักสูตร “Training Sales Executive 101” (TSE 101) เพื่อสร้างมาตรฐานการขายที่น่าประทับใจ
- หลักสูตร “Training Sales Executive 102” (TSE 102) เพื่อปรับกลยุทธ์การขายให้สอดคล้อง
- หลักสูตร “Training Sales Executive 103” (TSE 103) เพื่อการนำเสนอการขายที่ตรงใจ
- หลักสูตร “Training Sales Executive 202” (TSE 202) เพื่อการขายและการดูแลลูกค้า
- หลักสูตร “Training Sales Executive 203” (TSE 203) เพื่อการปรับปรุงพัฒนาต่อเนื่อง
- หลักสูตร “Train the Trainer” อบรมให้กับหัวหน้าทีมขาย
- หลักสูตร “Coaching and Leadership” อบรมเพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้แทนจำหน่าย
- หลักสูตร “Toyota Customer Management”

โครงการจัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อความเป็นเลิศทางด้านการขายและการส่งมอบ สำหรับ
พนักงานขาย 6,000 คน

- โครงการ “Toyota Excellent Sales Service Award 2012”
- โครงการ “Toyota Excellent Sales Service Award 2013”

โครงการ “Toyota Excellent Sales Service Contest” มุ่งเน้นพัฒนาการบริการด้านการขาย
ให้กับผู้แทนจำหน่ายและพนักงานขายทั่วประเทศ

ด้านการขายและการตลาด



รถใช้แล้ว ทุกความดี

บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด (Toyota Sure)

อบรมพนักงานขาย หัวหน้าพนักงานขาย Toyota Sure (Used Car) 2554-ปัจจุบัน

- หลักสูตร “Toyota Sure Certified Salesman 1” (TSCS1) เพื่อการสร้างมาตรฐานการขายที่เหมือนกันทั่วประเทศ
- หลักสูตร “Toyota Sure Certified Salesman 2” (TSCS2) เพื่อสร้างแนวทางในการเจรจาและมาตรฐานด้านการรับรองที่เหนือระดับ
- หลักสูตร “Toyota Sure Certified Salesman 3” (TSCS3) เพื่อสร้างแนวทางในการวิเคราะห์ลูกค้าและกระตุ้นด้วยสื่อโฆษณา
- หลักสูตรเจ้าหน้าที่ประเมินราคา

ด้านการขายและการตลาด



Lexus Thailand

- โครงการจัดการฝึกอบรม Lexus Sales Walking Step Training
 - 7 Effective Selling Skills
 - การสร้างบุคลิกนักขาย

ด้านการขาย ด้านการตลาด และด้านการบริการ



บริษัท นิสสัน มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

โครงการจัดการฝึกอบรมเกี่ยวกับการบริการ รวมทั้งทักษะการบริหารงานให้กับพนักงานบริการ หัวหน้าพนักงานบริการ

- หลักสูตร “Nissan Service Innovation (Manager)” การบริการอย่างเป็นมาตรฐาน
- หลักสูตร “Nissan Service Innovation” การบริการอย่างเป็นมาตรฐาน

โครงการจัดการฝึกอบรมเกี่ยวกับการขาย รวมทั้งทักษะการบริหารงานให้กับพนักงานขาย หัวหน้าพนักงานขาย

- หลักสูตร “Nissan Sales Innovation (Manager)” การอบรมการเป็นผู้นำด้านการขาย
- หลักสูตร “Nissan Sales Innovation” การอบรมมาตรฐานการขาย

ด้านการบริการ



บริษัท เอ็ม บี เค จำกัด (มหาชน)

โครงการที่ปรึกษาด้านการสร้างการบริการที่เป็นเลิศ

- ศึกษาความต้องการของผู้รับบริการ / จัดทำคู่มือมาตรฐานการบริการ
- จัดการฝึกอบรมและสื่อสารภายในองค์กรเพื่อกระตุ้นให้เกิดการบริการที่ดี
- ดำเนินการสำรวจการบริการด้วยวิธีการ Mystery Shopper

โครงการพัฒนาทักษะสำหรับเจ้าหน้าที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์

- หลักสูตร “การพัฒนาทักษะสำหรับเจ้าหน้าที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์ 1”
- หลักสูตร “การพัฒนาทักษะสำหรับเจ้าหน้าที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์ 2”
- หลักสูตร “การพัฒนาทักษะสำหรับเจ้าหน้าที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์ 3”

โครงการอบรมการขายและบริการของร้านค้า (ฝ่ายการตลาด)

- หลักสูตร “การพัฒนาทักษะความพร้อมด้านการขายและการบริการอย่างมืออาชีพ”
- หลักสูตร “จิตบริการเต็มร้อย”

ด้านการบริการ



บริษัท พาราไดซ์ ปาร์ค ช้อปปิ้ง เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)

โครงการที่ปรึกษาด้านการสร้างการบริการที่เป็นเลิศ

1. ศึกษาความต้องการของผู้รับบริการ
2. ดำเนินการสำรวจการบริการด้วยวิธีการ Mystery Shopper

ด้านการบริการ  ธนาคารกสิกรไทย <u>โครงการจัดการฝึกอบรมฝ่ายบริหารผลิตภัณฑ์ธุรกิจต่างประเทศ</u> ▪ หลักสูตร “มาตรฐานการปฏิบัติการสู่ Intelligent Processing” ▪ หลักสูตร “Kbank IN Service Way” เพื่อปลูกฝังวัฒนธรรมการบริการ และการสร้างทักษะในการเป็นผู้มีจิตใจบริการ ▪ หลักสูตร “Service Management Workshop” เพื่อพัฒนาทักษะการเป็นผู้นำด้านการบริการ และการกำหนดแนวทางในการพัฒนาการบริการขององค์กร <u>โครงการจัดการฝึกอบรมสำหรับเจ้าหน้าที่บริการและการขาย 2554-ปัจจุบัน</u> ▪ หลักสูตร “สร้างความประทับใจ ด้วยการบริการขั้นเทพ” เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความคาดหวัง
ด้านการขายและการตลาด  Better World Green Co.,Ltd ▪ หลักสูตร “Personality for Presentation Skills” เพื่อการส่งเสริมทักษะการนำเสนอ
ด้านการขายและการตลาด  บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) <u>โครงการที่ปรึกษาด้านการสร้างภาพลักษณ์องค์กร</u> ▪ หลักสูตร “การพัฒนาทักษะความพร้อมด้านการขายโครงการ”

ด้านการขาย ด้านการตลาด และด้านการบริการ
 TOT CORPORATION PUBLIC COMPANY LIMITED บริษัท ทอท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) โครงการจัดการฝึกอบรมสำหรับพนักงานขายและสนับสนุนการขาย ▪ หลักสูตร “พนักงานขาย/สนับสนุน FTTx, Wi-Net, IPTV” ▪ หลักสูตร “7 Effective Selling Skills” ▪ หลักสูตร “การสื่อสารและการจัดการกับข้อร้องเรียนอย่างมืออาชีพ” ▪ หลักสูตร “พัฒนาการบริการให้เหนือระดับ”
ด้านการบริการ
 บริษัท วิเชียรไตนามิคอนส์ลท์ จำกัด ▪ หลักสูตร “เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์เชิงการขายกับลูกค้าด้วย CEM, CRM”
ด้านการขายและการตลาด
 มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา ▪ หลักสูตร “การพัฒนาศักยภาพด้านการประกอบอาชีพ” เพื่อพัฒนาให้ออกสู่ตลาด AEC ได้ อย่างเต็มภาคภูมิ
ด้านการขายและการตลาด
 มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ▪ หลักสูตร “การนำสินค้าใหม่เข้าสู่ตลาดอย่างภาคภูมิ”

ด้านการขายและการตลาด
 บมจ. ธนาคารกรุงไทย ▪ หลักสูตร “ทักษะการขายแบบที่ปรึกษาเชิงปฏิบัติ”
ด้านการบริหาร
 KATOEN NATIE GROUP COMPANY <u>โครงการอบรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์ภายในองค์กรสำหรับผู้บริหารให้เกิดการประสานงานที่ดีและรักองค์กร2556-ปัจจุบัน</u> ▪ หลักสูตร Group Dynamic (Team Building) เพื่อการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้บริหารภายใต้หลักสูตรที่เน้นการสร้างภาวะผู้นำโดยมีเป้าหมายในการพัฒนาองค์กรร่วมกันและสร้างแรงบันดาลใจในการทำงานรวมถึงรักองค์กรผู้ให้โอกาส ▪ หลักสูตร Group Dynamic (Communication) เพื่อการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างพนักงานในองค์กรที่ต้องประสานงานกันภายใต้หลักสูตรที่เน้นการสร้างการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพโดยมีเป้าหมายในการพัฒนาองค์กรร่วมกันและสร้างแรงบันดาลใจในการทำงานรวมถึงรักองค์กรผู้ให้โอกาส
ด้านการขายและการตลาด
 บริษัท ไชแอนติฟิค โพรโมชัน จำกัด (SPC Group) ▪ หลักสูตร ก้าวสู่การเป็นพนักงานขายชั้นเลิศ (Sales Person Start Up) เพื่อสร้างระบบในการพัฒนานักขายให้ทันกับยุคสมัยที่มีการแข่งขันสูง

ด้านการขายและการตลาด



บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) SCG

- หลักสูตร “กลยุทธ์คู่คิดที่ปรึกษาการขาย” เพื่อสร้างคู่คิดที่สามารถจะทำให้ธุรกิจเกิดการเดินหน้าและมองเห็นอนาคตที่ร่วมกัน
- หลักสูตร “กลยุทธ์คู่คิดที่ปรึกษาการขาย” รุ่นที่ 1 จังหวัดขอนแก่น
- หลักสูตร “กลยุทธ์คู่คิดที่ปรึกษาการขาย” รุ่นที่ 2 จังหวัดนครปฐม
- หลักสูตร “กลยุทธ์คู่คิดที่ปรึกษาการขาย” รุ่นที่ 3 กรุงเทพฯ
- หลักสูตร “กลยุทธ์คู่คิดที่ปรึกษาการขาย” รุ่นที่ 4 กรุงเทพฯ
- หลักสูตร “กลยุทธ์คู่คิดที่ปรึกษาการขาย” รุ่นที่ 5 ภาคใต้

ด้านการขายและการตลาด

Dr.SOMCHAI

ดร.สมชาย / บริษัท เอส.เอส.แมนูแฟคเจอร์ จำกัด

- หลักสูตร “การขายเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างและการสร้างแรงบันดาลใจ” รุ่นที่ 1 เพชรบุรี
- หลักสูตร “การขายเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างและการสร้างแรงบันดาลใจ” รุ่นที่ 2 โคราซ
- หลักสูตร “การขายเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างและการสร้างแรงบันดาลใจ” รุ่นที่ 3 ประจวบฯ
- หลักสูตร “การขายเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างและการสร้างแรงบันดาลใจ” รุ่นที่ 4 เชียงใหม่

ด้านการบริการ



บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)

- หลักสูตร “การบริหารลูกค้ารายสำคัญให้ประสบความสำเร็จ (Key Account Management)” เพื่อการรักษาความสัมพันธ์และการต่อยอดเชิงการขาย

ด้านการขายและการตลาด

บริษัท ดีเคเอสเอช (ประเทศไทย) จำกัด

- หลักสูตร “สูตรลับการขายหน้าร้านทรงประสิทธิภาพ”
 - นักขายหน้าร้านเชิงกลยุทธ์
 - ขายตัวคุณ สร้างคุณให้เป็นแบรนด์
 - ปลุกพลังนักขาย สร้างความสำเร็จและมั่นคง

ด้านการขายและการตลาด

บริษัท ไพรมัส จำกัด

- หลักสูตร “เทคนิคการขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ”
 - เทคนิคการลำดับติดต่อลูกค้าทางโทรศัพท์
 - เทคนิคการสื่อสารพิชิตใจในแบบลูกค้าคนที่สอง
 - เทคนิคการเปิดใจลูกค้า...ให้ประทับใจ ไร้ข้อกังวล